

MEXICO COMO INTEGRANTE DE UNASUR ¿BENEFICIOSO O ERRONEO? ♦

Mariapaula Cabrera Guerra¹

RESUMEN

El estudio hace una evaluación de las ventajas y desventajas que tendría para México incorporarse como miembro activo al bloque regional UNASUR. Se encuentra que por la posición geográfica a México únicamente le podría interesar el aspecto comercial, sin embargo, dada las ventajas de ser socio comercial de los Estados Unidos hace que resulte poco atractivo su incorporación al UNASUR ya que podría ponerse en riesgo su posición competitiva con respecto a los países del bloque sudamericano.

CLAVE UCC: AEA2.6

Palabras clave: UNASUR, Integración, México, Suramérica

♦ La autora agradece los comentarios del Dr. Daniel Vázquez Cotera que ayudaron al desarrollo del presente estudio. El documento se terminó en el taller de titulación de licenciatura del área económico- administrativa.

¹Egresada de la Licenciatura en Mercados y Negocios Internacionales de la UCC.

mari_cabrera1@hotmail.com

INTRODUCCIÓN

En este trabajo de investigación se tratará de identificar las ventajas o desventajas que tendría México si decidiera ser parte del bloque regional de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR). Si bien este es un tema que abarca diversos ámbitos especializados, que van desde el marco legal internacional hasta las políticas internas de cada país, el estudio contemplará principalmente el aspecto comercial.

El análisis se centrará en el rubro más sobresaliente de los tratados de libre comercio que es el acceso a mercados, con el cual se intentará resolver por qué, a pesar de los intentos, y las convocatorias que líderes sudamericanos le han hecho a México, pareciera que la región del cono sur le sigue siendo sólo un proyecto secundario.

MARCO CONTEXTUAL

La idea de la unión de los pueblos sudamericanos es alusiva al pensamiento de la independencia de los países de Sudamérica de sus metrópolis europeas. Basta con recordar que durante el panamericanismo los pensadores tenían el sueño de los libertadores, que era plasmar estas ideas en la realidad. Las propuestas intelectuales cayeron en el olvido y los proyectos de integración económica y política de Sudamérica fracasaron (Cienfuegos y de Clemènt, 2008). Sin duda las diferencias y conflictos entre sus países tuvieron mucho que ver. También fue debido en buena medida a que los países

sudamericanos orientaron sus economías en dirección extra regional, como es Europa, quizás a modo de reacción al hecho de que los países de la zona norte de América Latina se dirigieron hacia Estados Unidos.

Cuando se produjeron fracturas importantes del comercio mundial, como durante las dos guerras mundiales del pasado siglo XX, afloraron los intentos de incrementar las vinculaciones comerciales dentro de América Latina en general y Sudamérica en particular. Este es, particularmente, el caso de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) que aunque no lograron prosperar, con el tiempo se convirtieron en un “marco general regional” común a todos los países miembros en los cuales los Estados negocian bilateral o multilateralmente para progresar en sus procesos de integración mediante los acuerdos de complementación económica (ibidem).

Las naciones latinoamericanas han continuado en la senda de los proyectos integracionistas, y después de que se creó el Mercosur en 1991, se iniciaron las reuniones de la llamada Cumbre Sudamericana de Naciones, que más tarde, en mayo de 2008, se convirtió en la Unión Sudamericana de Naciones hoy conocida como UNASUR.

La Unión de Naciones Sudamericanas tiene por objetivo el desarrollo de un espacio integrador en lo político, social, cultural, económico, financiero, ambiental y en la

infraestructura (Reyes 2009). Este nuevo modelo de integración pretende incluir todos los logros y lo avanzado por los procesos del Mercosur y la Comunidad Andina, así como la experiencia de Chile, Guyana y Surinam, con el cual se busca favorecer un desarrollo equitativo, armónico e integral de América del Sur. UNASUR está conformada por 12 naciones; Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Chile, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay y Venezuela.

Diversos analistas conciben el nuevo proyecto como muy ambicioso y a la vez prometedor; el analista político Diego Cardona (2008), por ejemplo, expresa que sin duda la evolución de la comunidad sudamericana de naciones a la unión sudamericana es un proyecto ambicioso, que representa una extraordinaria oportunidad política para la mayor parte de sus integrantes, ya que va más allá de los acuerdos de libre comercio. En el mismo sentido Velit Granda (2008) llama a UNASUR el “más importante paso integracionista en la historia de la subregión” y Paola Visca (2008), al citar las palabras del presidente de Brasil, Lula da Silva, expresa: “América del Sur unida moverá el tablero del poder en el mundo”.

En efecto, la idea de desarrollar un espacio sudamericano integrado en lo político, social, económico, ambiental y de infraestructura, que fortalezca la identidad propia de América del Sur y que contribuya, a partir de una perspectiva subregional y, en articulación con otras experiencias de integración regional, al fortalecimiento de América Latina y el Caribe

y le otorgue una mayor gravitación y representación en los foros internacionales” (IIRSA.ORG, 2004) lo consideraron viable, pero con la condición de acatar las siguientes acciones estratégicas establecidas en la declaración de la cumbre presidencial, que son:

- 1) *Coordinación política y diplomática de la región*, sobre la base del Mecanismo de Diálogo y Concertación Política.
- 2) *Convergencia entre el Mercosur, la Comunidad Andina y Chile en una zona de libre comercio*, apoyándose en la Resolución 59 del XIII Consejo de Ministros de la ALADI del 18 de octubre de 2004, y su evolución a fases superiores de la integración económica, social e institucional. Surinam y Guyana se podrán asociar a este proceso sin perjuicio de sus obligaciones con la Comunidad del Caribe bajo el Tratado revisado de Chaguaramas.
- 3) *Integración física, energética y de comunicaciones en América Del Sur*, bajo el impulso de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA, en lo sucesivo).
- 4) *Armonización de políticas de desarrollo rural y agroalimentario*.
- 5) *Transferencia de tecnología y cooperación horizontal* en todos los ámbitos de la ciencia, educación y cultura.
- 6) *Creciente interacción entre las empresas y la sociedad civil* en la dinámica de la integración sudamericana.

Estos objetivos primerizos se han ido ampliando a medida que se han llevado a cabo las reuniones de jefes de Estado de la

UNASUR. Es importante hacer hincapié en que la Declaración de Cochabamba, tras la segunda cumbre presidencial en diciembre de 2006, enfatizó que se habían colocado “las piedras fundamentales” para avanzar hacia la unión sudamericana con arreglo a un nuevo modelo de integración, en tanto “busca el desarrollo de un espacio integrado en lo político, social, cultural, económico, financiero, ambiental y en la infraestructura” (Reyes, op. cit) a través de la consecución de los siguientes 13 objetivos de alcance regional:

- 1) *Superación de las asimetrías para una integración equitativa*: desarrollo de mecanismos concretos y efectivos que permitan resolver las grandes desigualdades que existen entre países y regiones de Sudamérica.
- 2) *Un Nuevo Contrato Social Sudamericano*: promoción de una integración con rostro humano articulada con la agenda productiva, que se exprese en el establecimiento de metas definidas de desarrollo social y en mecanismos sistemáticos de evaluación.
- 3) *Integración energética para el bienestar de todos*: articulación de las estrategias y políticas nacionales para un aprovechamiento de los recursos energéticos de la región que sea integral, sostenible, solidario y que reconozca las asimetrías entre los países y regiones.
- 4) *Infraestructura para la interconexión de nuestros pueblos y la región*: promover la conectividad de la región a partir de la construcción de redes de transporte y telecomunicaciones que interconecten los

países, atendiendo criterios de desarrollo social y económicos sustentables para acelerar el proceso de integración, preservando el ambiente y el equilibrio de los ecosistemas.

5) *Cooperación económica y comercial*, para lograr el avance y la consolidación de un proceso de convergencia innovador y dinámico encaminado al establecimiento de un sistema comercial transparente, equitativo y equilibrado, que contemple un acceso efectivo. Será un objetivo fundamental la promoción del crecimiento y desarrollo económico, con la superación de las asimetrías, mediante la complementación de las economías de los países de América del Sur, así como la promoción del bienestar de todos los sectores de la población y la reducción de la pobreza.

6) *Integración financiera sudamericana*: desarrollo de mecanismos financieros compatibles con las condiciones específicas de políticas económicas y fiscales de nuestros países, que apoyen la implementación de los proyectos de integración sudamericana.

7) *Integración industrial y productiva*: impulsar acciones de desarrollo industrial y de innovación comunes, privilegiando el importante rol que deben desempeñar las pequeñas y medianas empresas, así como otras formas de organización productiva y facilitando la articulación de iniciativas regionales, tanto públicas como privadas aprovechando, entre otros, el potencial de sinergias.

8) *Hacia una ciudadanía sudamericana*: alcanzar progresivamente el reconocimiento de derechos civiles, políticos, laborales y

sociales para los nacionales de un Estado miembro en cualquiera de los otros Estados miembros.

9) *Migración*: abordar el tema de la migración con un enfoque integral y comprensivo, bajo el respeto irrestricto de los derechos humanos que conduzca a una cooperación efectiva, particularmente en áreas estratégicas, como la vinculación entre la migración y el desarrollo y la armonización de políticas. En este sentido, destaca la importancia de la Convención Internacional para la Protección de Todos los Trabajadores Migrantes y de sus Familias.

10) *Identidad cultural*: promover el reconocimiento, la protección y la valoración de todas las expresiones del patrimonio cultural nacional y común sudamericano, desarrollar proyectos que promuevan el pluriculturalismo y facilitar la circulación de las expresiones culturales representativas de la memoria e identidad de nuestros pueblos.

11) *Cooperación en materia ambiental*: trabajar en la elaboración de propuestas para preservar la biodiversidad, los recursos hídricos y los ecosistemas y mitigar los efectos del cambio climático, asegurando un desarrollo sostenible y asumiendo acciones de prevención contra diferentes clases de catástrofes.

12) *Participación ciudadana*: desarrollar mecanismos de diálogo entre las instituciones de la Comunidad sudamericana de Naciones y la sociedad civil que le permitan una mayor participación en la formulación de políticas de la integración sudamericana.

13) *Cooperación en materia de defensa*: continuar promoviendo el intercambio de

información y de experiencias en materia de doctrinas y formación de personal entre los Ministerios de Defensa de los países miembros.

Para poder implementar estos objetivos inicialmente de manera estratégica, se decidió utilizar un método flexible y gradual, tal cual se ha llevado con los otros países que han firmado Tratados de Libre Comercio (TLC's), de tal suerte que cada país asuma los compromisos según su realidad. El camino más adecuado es avanzar en políticas públicas comunes respetando los tiempos y la soberanía de cada país.

Es claro que UNASUR no tiene como objetivo ser simplemente una agenda comercial porque una vez implementada de forma progresiva una zona de libre cambio se persigue evolucionar hacia un modelo superior de integración, de perfiles indeterminados, vistas las acciones a llevar a cabo en materia de inversión, cooperación y diálogo político, aprovechando de nuevo al máximo los avances y las fortalezas de la CAN y el Mercosur, y adicionando otros elementos como la armonización de la normativa existente, la negociación de una nueva normativa común, el redimensionamiento progresivo de algunas de las instituciones actuales y el aprovechamiento de la capacidad técnica e institucional de organismos regionales como la ALADI y el SELA en los que participan los países sudamericanos (Cienfuegos y Hummer, 2007).

Una crítica común a este proyecto integracionista es que hay demasiados objetivos regionales y, a pesar de que éstos son ambiciosos, no queda claro cuál es su jerarquía, esto es, si existen realmente prioridades entre muchos de ellos a la hora de actuar, como tampoco el ritmo para acometerlos ni el alcance de las acciones proyectadas. De hecho, la agenda total va acrecentándose de tal manera que su potencial de crecimiento parece casi ilimitado, y sólo se prevé que en los cuatro primeros objetivos antes enumerados debe hacerse hincapié en la primera etapa.

Por otro lado, algo que resulta curioso es que a pesar de lo prometedor del proceso de integración sudamericano y de varias invitaciones que se le han hecho a México para que se incorpore, éste únicamente participa como país observador, por lo que resulta muy interesante poder evaluar cuál podría ser su motivación, lo cual a su vez permitiría verificar cual el alcance del atractivo de la unión, por lo menos en el plano comercial. A este respecto Cardona (2005) sugiere que la respuesta se puede encontrar en los compromisos que ya tiene adquiridos México con la región norte.

México presenta una situación un poco distinta por la pequeña diferencia de posición geográfica con el resto de Sudamérica; es decir aunque para todos los asociados la unión aparenta tener grandes ventajas, y oportunidades, México obtiene en la actualidad mayor provecho de su asociación con los mercados de Estados Unidos con

quien ya se tiene signado un tratado de libre comercio.

En el caso de México, Cardona lo cataloga como “un país TLCAN”, aclara que aunque culturalmente sea un país latinoamericano, su posición geográfica lo hace norteamericano; lo que provoca que su asociación con América latina sea muy precaria, pues al parecer su interés fundamental parece estar dirigido hacia Estados Unidos y posiblemente tenga planes de unificarse en un bloque norteamericano.

En el caso de UNASUR, los acuerdos implican que haya paso libre entre naciones, un sólo tipo de identificación oficial en las fronteras y aranceles en las aduanas terrestres a las naciones participantes, entonces esto dejaría a México muy lejos de este ramo por su posición geográfica, de tal forma que para él no es favorable el lugar. Sin embargo Iruegas (2008) plantea una teoría distinta; en la que expresa: “México optó por desvincularse de América Latina en busca del favor de Estados Unidos”.

Según Iruegas, cuando México firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) Brasil le exigió que concediera a los miembros de la ALADI los beneficios que concedía a Estados Unidos, de acuerdo al compromiso del Tratado de Montevideo de 1980². México se vio precisado a plantear su retiro de Aladi si se le exigía el

cumplimiento del artículo 44. Se le permitió estar pero perdió la confianza del tercer mundo, y especialmente de los latinoamericanos.

Después, el presidente Fox asistió a una reunión en la cumbre del Mercosur con el propósito anunciado de firmar la adhesión de México a ese tratado. Fue rechazado, y admitido sólo como observador. La política del presidente Fox apuntó directamente a la integración de México a Estados Unidos. Ante el tajante rechazo que sufrió, se buscó atenuar la aspiración reduciéndola a la concertación de un tratado migratorio ampliamente comprensivo, que también fue declinado en el norte. El resultado final fue el muro en la frontera.

Ahora, la administración de facto se ha aplicado a elevar la oferta que hace a Estados Unidos para obtener su favor. La Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (ASPAN) tiene su más clara e inmediata expresión en la Iniciativa Mérida, que no es otra cosa que el Plan México³.

HIPOTESIS

La postura del gobierno mexicano ante la exigencia de Brasil de respetar los acuerdos de la ALADI permiten inferir que de las razones por las que México no se ha integrado al bloque regional UNASUR, es porque está consciente que otros países latinoamericanos pueden hacer mejor uso de él, en su posición

² Artículo 44. Las ventajas [...] que los países miembros apliquen a productos originarios de o destinados a cualquier otro país [...] serán inmediata e incondicionalmente extendidos a los restantes países miembros.

³ El programa de combate al *narcotráfico de México*.

geográfica y sus fronteras, que lo que pueda hacer México con las de ellos; lo cual a largo plazo probablemente no le resulte muy conveniente ya que puede correr el riesgo de perjudicar algunos compromisos que ya haya adquirido con otros países.

METODOLOGÍA

Para verificar la hipótesis planteada primero se establecerá un cuadro comparativo de las relaciones comerciales que México mantiene con los países de la región norteamericana y México con los países económicamente más importantes de la región sudamericana para así establecer el tipo de compromisos que tienen unos con otros y cuales son su forma de operar en su comercio bilateral.

Como siguiente paso, se establecerá un análisis de los productos más sobresalientes que se comercian bilateralmente con Estados Unidos, con el fin de determinar cuáles son competitivos entre si y que naciones son las que llevan una ventaja competitiva en su producción, de tal forma que se pueda apreciar la importancia de las relaciones comerciales y compromisos ya adquiridos por cada nación en función de la protección de su economía.

Después de analizar en detalle las relaciones bilaterales de los países objeto de estudio, y el movimiento comercial correspondientemente se podrá determinar cuáles serian los puntos débiles y fuertes de aperturar relaciones comerciales como integrante de un bloque económico y que compromisos comerciales serian requeridos, en torno a la comprensión

de las razones que pudiera tener México ser integrante o no del bloque UNASUR.

Los criterios de decisión respecto a la conveniencia de la postura de México respecto a UNASUR serán: los puntos que representen más beneficio en materia de preferencias arancelarias, con esto nos referimos a las facilidades que se les dan a los países bajo el principio del GATT del trato de la nación más favorecida, el análisis histórico de las importaciones y exportaciones de México con EU y de EU con los países latinoamericanos, y la cantidad de productos que compiten entre ellos de tal forma que sea posible determinar si a México le es conveniente participar en la comercialización como aliado de los países sudamericanos integrándose al bloque económico o seguir manteniendo su distancia respecto al bloque y conservar sus compromisos comerciales existentes.

RESULTADOS

Estados Unidos es un país de gran importancia comercial para muchos países en el mundo; sin embargo para el continente americano es el país de mayor importancia pues su mercado y su flujo comercial es masivo, constante y demandante, es decir un perfecto cliente. Continuando con esa premisa, tras realizar un comparativo de los beneficios que tiene su relación bilateral con México, y sus otros tratados comerciales con Latinoamérica, pues se puede observar que las condiciones son muy similares en cada caso.

En el TLCAN se han establecido preferencias arancelarias y eliminación de aranceles a productos originarios del territorio Mexicano⁴ y se mantiene la condición de no agregar más aranceles durante el mismo, en particular a los siguientes productos a exportar:

- lámparas eléctricas
- café sin tostar
- condensadores fijos
- cables de fibra óptica aislados
- automóviles compactos
- alarmas de fuego
- azulejos
- blusas de algodón, hilados para telas de mezclilla
- televisores
- estufas, calderas industriales
- chapas, candados y llaves
- envases y productos de hojalata
- estructuras metálicas (construcción), fabricación de acero y piezas
- fabricación ferroaleaciones, fabricación de laminados de acero, fabricación de tubos y postes de acero, fundición de piezas hierro/acero, fundición primaria de hierro, fundición/moldeo de piezas metálicas, hojas de afeitar y cuchillería, quemadores y calentadores, tanques metálicos, tubería de cobre y sus artes, utensilios y herramientas de mano, válvulas metálicas, entre otros.

- Servicios como: transporte terrestre, telecomunicaciones, servicios profesionales, bancos y compañías aseguradoras.

Estados Unidos a través de estas condiciones facilita el acceso a sus mercados, asegurando un proveedor y para México un gran comprador y en gran cantidad, con el que puede aprovechar su posición geográfica y una enorme frontera.

Después del TLCAN, otros países decidieron tomar cartas en sus manos y como en el caso de Chile que también solicitó su propio tratado el cual desde el 2003 se ha limitado a un perfil netamente comercial. Chile es un socio muy poco relevante en términos comerciales. Se ubica en el 37º lugar de procedencia de exportaciones a Estados Unidos. Ambos países ya tienen, comparativamente, regímenes abiertos de inversión y buenas protecciones en derechos de propiedad intelectual. Los beneficios más importantes, por tanto, no están tan relacionados con la eliminación recíproca de aranceles como en lo referente a barreras no arancelarias (servicios, propiedad intelectual).

Aun así, a través del ALCA se han logrado algunos objetivos de desgravación de aranceles a pesar de que mencionan que ha sido un gran fracaso; se intenta respetar los acuerdos comerciales existentes, cubrir con sus preferencias arancelarias y normas en las que se ven involucrados para facilitar el acceso a mercados y tratos preferenciales.

⁴ Capítulo III, Artículo 302, texto oficial del Tratado de Libre Comercio América del Norte (TLCAN)

Según el comunicado de la VI Cumbre de las Américas, el presidente Bush manifestó los principios básicos de la apertura a mercados para la CSN, bajo el apartado de “Estímulo al comercio internacional libre y justo” (Américas, 2007).

El mandato 18 de la Declaración de Mar del Plata dice: “Nuestro objetivo es el de expandir nuestro comercio, como medio para ampliar el crecimiento y la capacidad de generar más y mejores empleos con mejores remuneraciones.”(ibídem p.5) En 2006, los Estados Unidos lograron progresos en su política de abrir mercados y de generar oportunidades económicas para sí mismos y para los países con los que han concertado acuerdos comerciales. Bajo la dirección del presidente Bush, los Estados Unidos continuaron señalando la pauta para todas las naciones que se interesan en promover el desarrollo y aliviar la pobreza por medio del aumento del comercio internacional.

Después de esta declaración, en los últimos años se ha visto un incremento en el comercio exterior de las naciones sudamericanas con Estados Unidos; como se puede apreciar en el cuadro siguiente, al año 2008 se ven en millones de dólares las exportaciones de cada país y la competencia que representan para México.

En éste se puede observar que la mayor competencia está en el área de minerales e hidrocarburos, aluminio, hierro, metales cemento, asbesto entre otros, en los que Venezuela, Brasil y Colombia participan

activamente. También se puede observar que en algunos productos, México se presenta débil en el mercado; como fertilizantes, en el cual Venezuela lleva el liderazgo, cereales siendo el exportador mayor Argentina. No es un secreto que Brasil es uno de los países con mayor producción y comercialización de aviones, y sus partes, en el cual lleva la delantera con casi 2 mil trescientos millones de dólares, superando ampliamente a México.

El propósito de exponer esta información es para demostrar cuales son los rubros más sobresalientes en los que México tiene competencia en el mercado norteamericano.

Si bien el flujo de productos en el comercio bilateral con Estados Unidos es relevante, es importante siempre recordar las reglas de origen; pues sólo a través del seguimiento de éstas, se aplican las desgravaciones correspondientes, de no ser así no tiene sentido conservar un tratado.

Para el TLCAN las reglas de origen implican: valor del contenido regional⁵, bienes originarios, que son aquellos que se manufacturan la mayor parte o en su totalidad en el territorio pero como medida básica se calcula que el valor de los productos ensamblados con productos importados no exceda al 7% del valor de la transacción del bien.

⁵ Capítulo IV, Reglas de Origen, Texto oficial del Tratado de Libre Comercio América del Norte.(TLCAN)

EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS
MILLONES DE DOLARES
AÑO 2008

PRODUCTOS	MEXICO	COLOMBIA	VENEZUELA	BRAZIL	ARGENTINA	BOLIVIA	URUGUAY
Mineral fuels, oils, distillation products, etc	42.506.536	8.784.421	50.032.188	9.141.930	2.246.969	166.750	1.097
Iron and steel	2.713.382	76.830	630.808	3.437.953	28.020	-	-
Aluminium and articles thereof	794.639	55.693	554.872	337.146	299.720	-	162
Stone, plaster, cement, asbestos, mica, etc articles	396.745	10.736	2.129	682.682	7.306	289	2.108
Organic chemicals	379.827	22.255	433.863	724.368	147.655	-	1.710
Miscellaneous chemical products	321.744	9.139	1.547	36.179	798.466	238	825
Coffee, tea, mate and spices	263.520	846.241	15.785	811.766	50.254	5.157	473
Wood and articles of wood, wood charcoal	263.209	4.531	294	907.597	68.503	33.624	18.058
Aircraft, spacecraft, and parts thereof	204.243	687	97	2.280.079	173	109	41
Ores, slag and ash	112.190	-	14.118	494.249	-	25.826	-
Meat, fish and seafood food preparations nes	97.075	5.279	23.402	302.661	73.604	-	9.646
Animal,vegetable fats and oils, cleavage products, etc	97.037	20.400	-	32.265	107.307	11.485	1.277
Meat and edible meat offal	92.455	-	-	11.105	-	-	92.645
Dairy products, eggs, honey, edible animal product nes	68.748	2.151	28	36.907	88.277	4	10.644
Fertilizers	57.825	343	159.113	205	-	-	-
Tin and articles thereof	50.401	6	-	28.730	38	94.642	-
Live trees, plants, bulbs, roots, cut flowers etc	47.778	646.758	8	7.509	-	479	-
Cereals	42.437	26	-	11.238	117.790	384	363
Arms and ammunition, parts and accessories thereof	26.569	59	-	125.582	8.997	-	-
Other base metals, cermets, articles thereof	26.037	146	4	57.242	548	663	-
Residues, wastes of food industry, animal fodder	19.448	71	-	14.220	2.404	-	423
Nickel and articles thereof	16.042	226	577	24.254	2	-	-

FUENTE: Elaboracion propia con informacion de la base de datos Trade Map

Es importante recalcar que el TLCAN y los otros TLC`S que se han formado con los países sudamericanos gozan de las mismas reglas básicas, considerando las políticas internas, y temas externos como seguridad nacional, sectores económicos y el sector energético; y ya que son tratados que no tienen vigencia excepto el de Chile que se está volviendo a retomar, las proyecciones son favorables tanto para Estados Unidos como para los demás países.

Bloque regional y posible beneficio

Antes de que se creara UNASUR, las naciones sudamericanas que constituían la CAN después llamada CSN, en el 2006 lograron

establecer detalladamente las condiciones del acceso a mercados en esta región y los beneficios que habría para cada estado. Como se ha mencionado antes la búsqueda de una identidad regional también implica un flujo de productos constante que permita el movimiento de los países integrantes y el crecimiento de la economía correspondientemente.

Desde el 2006 se han establecido como preferencias arancelarias para los países integrantes de esta región, en la cual en el acuerdo de Cartagena le llaman un “arancel externo común”⁶, el cual permite junto con las reglas de origen mantener las exportaciones fluyendo.

⁶ Capítulo VIII del Texto oficial del Acuerdo de Cartagena

Para México, esto representa un beneficio en el comercio con estos países pues pueden importar a costos bajos y México puede utilizar mejor esos nuevos recursos adquiridos en el comercio interior o exterior. De la misma manera se ve involucrado Estados Unidos, con el bloque regional desde que el 2006 cuando la comunidad andina presiona por un trato arancelario preferencial en el que, de manera unilateral permite la aplicación de una Ley llamada la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA), las cuales están condicionadas con la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de drogas (ATPDEA)⁷ (Ministerio de Comercio, 2009), en estas se especifica una reducción arancelaria con una base desgravable de hasta el 80 % del arancel en productos nacionales, aun así, esta solo estará vigente hasta que Ecuador cuente con un acuerdo comercial con los Estados Unidos.

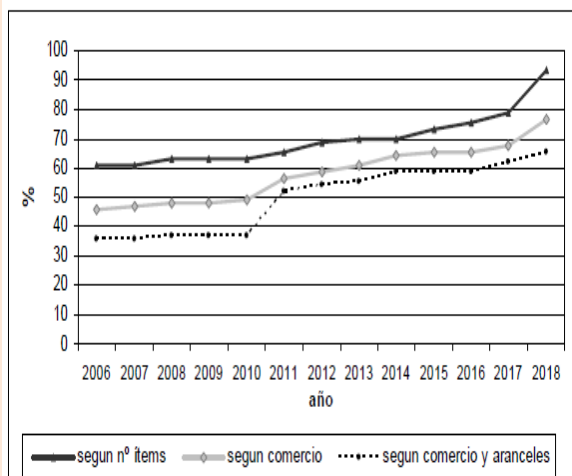
Sin embargo se han beneficiado numerosos productos nacionales en el mercado estadounidense, sobre todo bienes no tradicionales que, sin ella, no serían competitivos frente a los productos similares de los países. Así, el trato arancelario se regulará por la negociación recíproca y no será una decisión unilateral de los Estados Unidos como reconocimiento a los esfuerzos de los países andinos por la lucha contra el narcotráfico.

Entonces queda claro que la verdadera aplicación infalible de las preferencias

arancelarias están ligadas a un tratado de libre comercio y si bien México tiene uno con Estados Unidos desde hace poco más de 15 años, puede ser riesgoso acatar las reglas de un bloque regional que está condicionado a la actuación y manejo de la política interna como externa en función de los intereses del socio principal que es Estados Unidos.

En la comunidad andina desde el 2006, como ya se ha mencionado antes, se redujeron los aranceles y gracias a la ATPA, se ha presentado una proyección inicial de cómo funcionaría el bloque de ser llevado a la integración regional; en el siguiente cuadro se muestra cómo es que funcionaria la proyección de las exportaciones de acuerdo a los ítems o productos, el flujo del comercio mundial y el comercio en función de los aranceles que tienen bases desgravables para la exportación.

Evolución del % de relaciones bilaterales donde se cumple libre comercio en más del 90 % de los productos



FUENTE: Declaración de la Secretaria de la Comunidad Andina "Análisis de la convergencia hacia el libre comercio. Aranceles y Comercio en Sudamérica"

⁷ Revisar texto oficial de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA)

Como podemos observar, desde el año 2006 al 2009 se ha mantenido un flujo constante con un crecimiento lento, con expectativas de que después del año 2010 haya un crecimiento de aproximadamente de un 50 a 60% mas después de las desgravaciones arancelarias una vez que se haya formado el bloque, de tal forma que auspicia un crecimiento en la economía regional y por consiguiente de cada una de las naciones.

Cabe tener en cuenta y recalcar que esto es un flujo de manera regional mayormente, no se puede comparar esta proyección con el comercio de Estados Unidos, pues aunque la ley que ha aprobado genera un beneficio para la exportación, no significa que esté dentro de una integración regional, pues esta medida es de manera unilateral y se respetan no sólo los TLC`S que hayan sido firmados sino que este trato de nación más favorecida es de forma bilateral.

CONCLUSIONES

Como bien se ha podido contextualizar, el tema del comercio exterior en el continente americano es complejo y completamente relacionado con el comercio del cliente principal que es Estados Unidos. En las últimas décadas se ha visto un incremento en las intenciones de negociación de los países sudamericanos tanto con Estados Unidos como con sus fieles vecinos; todo con el afán de buscar un espacio de apertura económica. Si bien sabemos que la apertura económica en el continente americano se ha llevado a cabo de forma bilateral, nace la intención de que

sea de forma regional, entonces partiendo de esa idea principal es deber de cada país analizar cuál es la alianza más conveniente para cada uno.

Es esta la intención de este trabajo, determinar por qué para México sería o no sería beneficioso ser parte de un bloque regional o seguir siendo un país con el que las relaciones comerciales se den de forma bilateral.

México es un país que tiene su economía directamente ligada a la economía de Estados Unidos, aunque ha sido hábil en la protección de su mercado, ha dado mucho espacio a esta relación comercial para tener en él, más que un aliado y un socio comercial, un gran cliente.

Es por esta razón que después de haber analizado parte del tratado comercial donde se ha centrado el análisis de este documento que es el acceso al mercado de México con EU, y del bloque comercial UNASUR con EU, ha sido posible justificar el beneficio que tiene México actualmente en su comercio bilateral con EU, gracias a las preferencias arancelarias y las facilidades de acceso al mercado impuestas en el mismo tratado, permitiendo un flujo constante de exportaciones; con esta información podemos inferir que:

- México cuenta con una posición comercial favorable respecto a los demás países sudamericanos con Estados Unidos por el tratado

comercial que tiene desde 1994, en el cual se ha respetado los plazos de desgravación arancelaria y que le permiten la seguridad del flujo de las exportaciones constantes.

- Los países sudamericanos son países con economías pequeñas, a excepción de Brasil. Estos compiten constantemente en el mercado internacional de EU entre ellos mismos, razón por la cual buscan la apertura del comercio con la región y con el socio comercial de mayor importancia que es EU.
- Aunque la creación de un bloque regional es un proceso lento, el punto principal es quedar en una posición competitiva con los tratados bilaterales, por lo tanto mantienen un arancel general común en la región para el beneficio de los países integrantes.
- La diferencia de los tratos arancelarios del bloque regional y de los tratados de libre comercio marca la pauta para la decisión de formar una alianza, pues hasta la fecha las preferencias arancelarias del bloque están condicionadas para EU mientras haya movimiento en contra al narcotráfico, mas no es una medida indistinta para la región. México respecto a esto es posible que no encuentre seguridad en la apertura económica con la región dado que las

nuevas negociaciones se toman por separado también de forma bilateral.

- Mexica aunque reconoce que un bloque regional es una oportunidad de beneficiarse, el proceso es demasiado lento e incierto para arriesgar su comercio actual con EU, el cual se lleva más del 90% de sus productos a cambio de una región que tal vez pueda ser competitiva en el 50% de los bienes que exporta.
- Aunque se ven involucrados otros tratados como el ALCA y ALADI, no hacen la diferencia en los tratos arancelarios que hay entre México y EU y de México con Sudamérica, pues manteniendo los principios del GATT el trato no debe ser discriminatorio pero tampoco igual a los demás mientras no se mantenga un tratado o acuerdo comercial.

Finalmente, considero después de todo este análisis, que la posición de México es hasta cierto punto imparcial, pues aunque puede ser beneficioso para él, solamente presenta un beneficio con Sudamérica, mas no con su socio principal que es EU, de tal manera que tomando en cuenta el proceso nato de comercialización, no es una ventaja si puede tal vez vender menos pero a más países o vender más a un sólo socio.

Para mejor entendimiento de esta situación en el marco legal internacional, recomendaría hacer un análisis de la situación geopolítica y social de la región, respecto a México y a su

relación con Estados Unidos, pues el alcance de estas situaciones es mucho más extensa.

En este documento se pretendió analizar el impacto que tendría el comercio exterior de México respecto a una integración con UNASUR, y dando respuesta a esto, se vería directamente afectado, dejando de lado los problemas sociopolíticos de la región, no representa un socio comercialmente satisfactorio dado que su oferta de acceso a mercados es insuficiente para el comercio de México.

FUENTES DE CONSULTA

Americas, S. d. (2007). *Informe del Gob. de los Estados Unidos sobre la aplicación de los mandatos de las Cumbres de las Américas*.

Cardona, D. (2005). Tiene futuro la comunidad sudamericana de naciones. *Foreign Affairs*.

Cardona, D. (junio de 2008). Recuperado el octubre de 2009, de Correo Sindical Latinoamericano.

Francesco Mongera, Lourdes Castro. (2009). *UNASUR: Nuevo y ambicioso proyecto integracionista*.

Granda, E. V. (junio de 2008). Recuperado el octubre de 2009, de Correo Sindical Latinoamericano.

COMUNIDADANDINA.ORG (Mayo 2006)
www.comunidadandina.org

IIRSA.ORG. (8 de diciembre de 2004).
www.iirsa.org

Iruegas, G. (22 de mayo de 2008). Unasur. *La Jornada*.

Manuel Cienfuegos Mateo, Waldemar Hummer. (2007). Relaciones Exteriores del

Mercosur. En *Mercosur y La Union Europea*. Madrid: Lerner R.T.I.

Manuel Cienfuegos Mateo, Zlata Drnas de Clemènt. (2008). *Mercosur y Unió Europea*. Madrid: Lerner R.T.I.

Mercosur y Unasur necesitan de Mexico: presidente de Paraguay. (2009). *La jornada*.

Reyes, F. (2009). *Comunidad Sudamericana de Naciones*. org. Recuperado el 12 de Septiembre de 2009

Sanahuja, J. A. (2009). *Regionalismo e integracion en Àmerica Latina: balance y perspectivas*. Madrid: Instituto Complutense de Estudios Internacionales.

Secretaría General de la Comunidad Andina. (diciembre de 2008). Recuperado el agosto de 2009

Visca, P. (junio de 2008). Recuperado el septiembre de 2009, de Correo Sindical Latinoamericano.